MY guide

by Le Guide des CE

P.7

Abonnez-vous !

Toutes les formules
à partir de 40 €/mois

P.6

Le **site internet**
Mode d'emploi

P.8

Retrouvez-nous
sur les SalonsCE

40.000 C.E. Vous cherchent !

le Guide des CE
Se satisfaire du meilleur !

N°Indigo 0 826 300 180
du lundi au vendredi - de 8h30 à 17h30 — 0,15 € TTC / MN

Un CE, **Pour qui, pour quoi et comment ?** P.2

P.4 **Marché / Chiffres**
Les C.E. en France

COMITÉ D'ENTREPRISE
POUR QUI, POUR QUOI

L'ÉDITO MUSCLÉ !

Bonjour,

Plutôt que de vous donner une plaquette pompeuse tentant de vous convaincre, si ce n'est déjà fait, que nous sommes «les plus beaux et les plus forts» je préfère vous proposer un document didactique.

En effet, ces quelques pages vous expliqueront pourquoi «LE GUIDE DES C.E» est un outil indispensable que vous soyez membre d'un Comité d'Entreprise à la recherche de la perle rare ou que vous soyez un fournisseur ayant compris que le marché des C.E et les gens qui le composent sont Extra Ordinaires !

Ce guide est fait pour vous. N'hésitez pas à formuler des critiques car même si nous sommes «les plus beaux et les plus forts», nous sommes perfectibles.

Et comme disait Winston Chruchill **« Je me satisfais aisément du meilleur »**, *pas vous ?*
A très vite

Richard BERTRAND
Votre guide

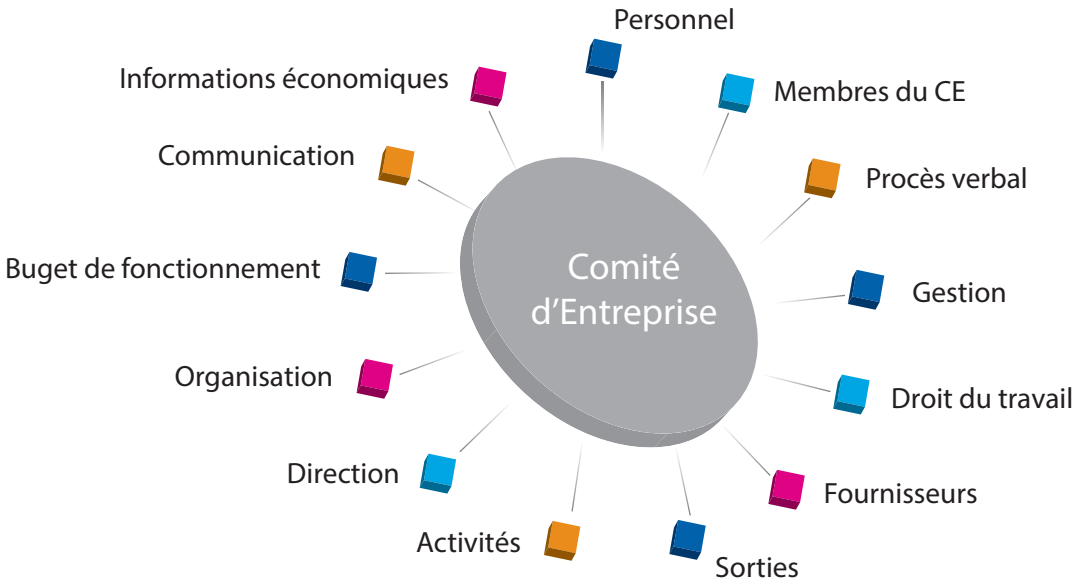
Chaque entreprise de plus de 50 salariés doit mettre en place un comité d'entreprise. Organisé sous forme tripartite, le CE se voit conférer des missions à la fois économiques, sociales et culturelles afin de remplir sa vocation première : améliorer les conditions d'emploi et de vie de tous les salariés. Il s'impose aujourd'hui comme la véritable interface entre les salariés et leur employeur.

La constitution d'un comité d'entreprise est obligatoire pour les structures de plus de 50 salariés, et ce, depuis 1945. Mais un CE peut voir le jour dans une entité de moindre masse salariale, par convention ou par accord collectif. Sa vocation est d'améliorer les conditions d'emploi et de vie de tous les salariés, à travers ses missions qui sont autant économiques, sociales que culturelles.

Depuis la loi Auroux de 1982, le comité d'entreprise se doit donc de veiller à l'expression collective des salariés. Afin que leurs intérêts soient pris en compte de façon permanente, le CE doit être informé et consulté avant toute prise de décision relative à la gestion et à l'évolution économique ou financière de l'entreprise. Il peut être question ici de l'organisation du travail, de la formation professionnelle, de l'égalité hommes-femmes au travail, de la modification du règlement intérieur, de licenciements collectifs pour motifs économiques ou encore des techniques de production mises en place, comme l'apport de nouvelles technologies, par exemple. Informé de la situation économique de la société, le comité d'entreprise peut ainsi librement exercer un droit d'alerte.

Par ailleurs, le comité d'entreprise organise et gère librement les activités sociales et culturelles de l'entreprise. Les actifs de la société et leurs familles, mais également les salariés retraités, peuvent en bénéficier. Ces activités sont autant d'avantages distribués en matière de bienêtre, de santé, de prévoyance, de logement, de garde d'enfants, de restauration, de vacances, de sorties, ou encore de loisirs. Toutes les prestations ainsi offertes sont âprement négociées auprès de différents partenaires, car grâce à leur CE, les salariés peuvent bénéficier jusqu'à 84% de réduction sur leurs loisirs préférés !

ET COMMENT ?



Le CE peut également lui-même proposer certains services comme les machines de distribution de boisson ou de nourriture, la location de livres ou de DVD … Par ailleurs, le Ce peut remettre des primes, comme lors d'une remise de médaille du travail, pour la naissance d'un enfant ou encore pour la scolarité.

L'organisation du comité d'entreprise fonctionne sur un mode tripartite. Le chef d'entreprise en est le président de droit. Y siègent également les représentants syndicaux désignés par les instances et une délégation de salariés élus par l'ensemble du personnel de l'entreprise. La durée de leur mandat varie entre deux et quatre ans, renouvelables. Le comité se réunit tous les deux mois dans les entreprises de moins de 150 salariés et de façon mensuelle pour celles excédant cette masse salariale. Tous les membres élus ou désignés bénéficient d'une formation dédiée, à l'occasion de leur prise de fonction. Chaque titulaire bénéficie de 20 heures par mois, considérées comme heures de travail, pour ses fonctions au sein du CE. Le chef d'entreprise doit mettre à la disposition du CE à la fois un local, le matériel nécessaire à son bon fonctionnement et des panneaux d'affichage.

Pour remplir les missions qui lui sont conférées, le comité d'entreprise dispose d'une subvention de fonctionnement allouée par l'employeur et d'au moins 0,2% de la masse salariale brute de l'entreprise. Il peut également demander l'aide d'experts, comme un comptable, par exemple. Ces intervenants, qu'il choisit lui-même, seront rémunérés par l'employeur. Le CE peut aussi participer à son budget, en organisant des manifestations. Il peut également recevoir des legs ou des dons et des cotisations versées par les salariés de l'entreprise.

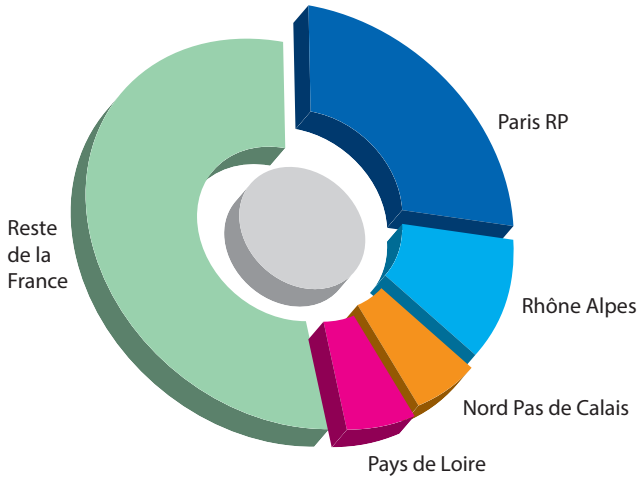
A travers ses missions, le comité d'entreprise tente donc d'améliorer les conditions d'emploi et de vie des salariés, mais il leur permet aussi de disposer de davantage de pouvoir d'achat. Pour toutes ces raisons, les CE représentent un marché extrêmement convoité …

MARCHÉ ? CHIFFRES ?

Révolue l'époque où le comité d'entreprise n'était que le gentil organisateur de l'arbre de Noël de la société.

Au-delà de son rôle économique, social et culturel, il est aujourd'hui avant tout un acheteur, mais aussi un prescripteur influent auprès de tous les salariés. Il représente donc une manne financière extrêmement convoitée, puisque l'on considère qu'un actif sur deux et que deux consommateurs sur trois sont concernés par des offres émanant d'un comité d'entreprise. Mais les CE ne sont pas des clients comme les autres...

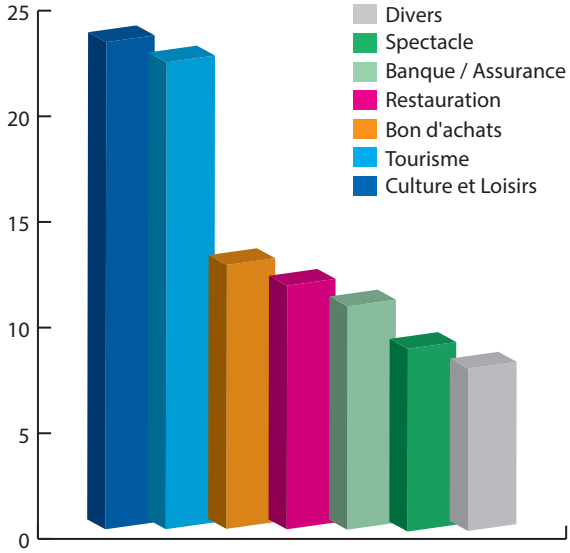
Décryptage.
Il existe aujourd'hui en France plus de 40 000 comités d'entreprises. 25% d'entre eux, dont les plus gros, se situent en région parisienne, 11% en Rhône-Alpes, 6% en Nord-Pas-de-Calais et Pays de la Loire ; le reste est réparti sur l'ensemble du territoire national.



Plus de 12 millions de salariés, soit près d'1 actif sur 2, et de retraités en bénéficient. Mais pas seulement ... Si l'on ajoute leur famille, on obtient alors plus de 24 millions d'ayant droit, soit 2 consommateurs sur 3, toutes catégories socioprofessionnelles confondues.

Et le tournis des chiffres ne s'arrête en si bon chemin ! En effet, les comités d'entreprises représentent à eux seuls une manne financière de 15 milliards d'euros par an, dont 3,5 milliards alloués aux activités socioculturelles ! De quoi attirer bien des convoitises, surtout lorsque l'on sait que ce marché explose depuis 30 ans et davantage encore depuis l'arrivée des 35 heures et l'avènement des sports et des loisirs. Et, cerise sur le gâteau, c'est un marché sur lequel le fléau des impayés n'a pas pénétré ! Les entreprises ne s'y trompent guère : elles sont de plus en plus nombreuses à mettre en place une stratégie dédiée aux comités d'entreprise.

Alors, comment les CE gèrent-ils leur argent ?



24% de leurs dépenses sont consacrés aux achats inhérents aux activités sociales et culturelles et aux loisirs, 23% concernent les prestations touristiques, 13% servent aux cadeaux et autres bons d'achats. Viennent ensuite tour à tour la restauration, les produits bancaires et d'assurance, les spectacles et autres services divers offerts aux salariés. Les achats effectués par les salariés via leur comité d'entreprise suivent cette même logique de dépenses. Les produits offerts représentent un panel extrêmement large, ce qui confère, une fois de plus, un intérêt à ce marché. D'autant que le CE ne se contente pas d'être un cible finale, c'est aussi un prescripteur particulièrement influent sur l'ensemble des salariés. Et on voit poindre ici l'émergence d'un second marché parallèle, tout aussi juteux !

Alors comment ne commettre aucun impair pour pénétrer ce marché hautement convoité ?

Discernons ici les grandes des moyennes et petits structures. Les gros CE sont souvent de réelles entreprises, embauchant des dizaines de salariés, dont certains peuvent être des acheteurs professionnels, hyper sollicités. A l'inverse, dans les petites structures, si les élus en général et le secrétaire en particulier, doivent aussi s'improviser acheteurs ce ne sont pas des professionnels. Et, aussi incroyable soit-il, ils ne sont que très rarement sollicités ! Ils n'ont souvent guère le temps de comparer toutes les offres. Alors ici une règle d'or est de mise : la proximité et la relation affective ! Pour décrocher un marché, il faut payer de sa personne, c'est un investissement à long terme ! Le contact humain est, en effet, ici, primordial. Le néophyte a besoin de renseignements précis, mais aussi de conseils, il a besoin d'être rassuré sur l'opportunité et la qualité du produit offert. Il sait qu'en cas d'échec les salariés se retourneront contre lui ! L'élu de CE sera donc certes difficile à convaincre, il vous faudra user de plusieurs rendez-vous, contacts téléphoniques et autres, mais sachez qu'en cas de satisfaction il vous sera inexorablement fidèle. Et avec lui, petit rappel, mais non des moindres : jamais d'impayé ! Des clients particuliers qui nécessitent donc une force de vente particulière, dédiée et dévouée, formée à cette cible. Elle se doit d'être originale, claire, opiniâtre et persuasive.

Autre règle d'or : être présent au bon moment. La vie d'un comité d'entreprise est rythmée par des événements récurrents : Noël, fête des mères/pères, congés estivaux … Pour chacun d'entre eux, l'élu du CE va chercher la meilleure offre à offrir à ses salariés, mais bien en amont. C'est à ce moment précis que vous devez vous faire connaître. Passée l'heure, vous aurez laissé filer votre chance. Pour mettre tous les atouts de votre côté, vous devez présenter un produit « clé en main », un « tout-en-un » si vous préférez, car, encore une fois, les élus de CE n'ont que peu de temps pour gérer tous les intermédiaires. N'omettez donc pas la logistique proposée, elle devra être à la fois efficace et fiable.

Voici donc les 5 RÈGLES D'OR pour pénétrer le fructueux marché convoité des CE.

1. En premier lieu, fréquentez assidûment les salons dédiés, afin d'amorcer une relation avec vos prospects.
2. Puis, investissez dans des fichiers nominatifs sérieux, et donc mis à jour, afin de toucher la bonne personne. Sans cela, tous vos efforts seront immédiatement réduits à néant.
3. Troisième sésame : la constitution d'une force de vente spéciale pour laquelle le contact humain et la relation affective seront des armes essentielles et efficaces.
4. Quatrième clé qui vaut engagement : un cycle de vente long tu prévoiras !
5. Enfin la clé ultime de la réussite : **être présent dans le Guide des CE**, la bible de tout élu.

LE SITE INTERNET : MODE D'EMPLOI

EN CHIFFRES

100%

Le design du site internet est entièrement adapté aux ordinateurs, tablettes et smartphones.

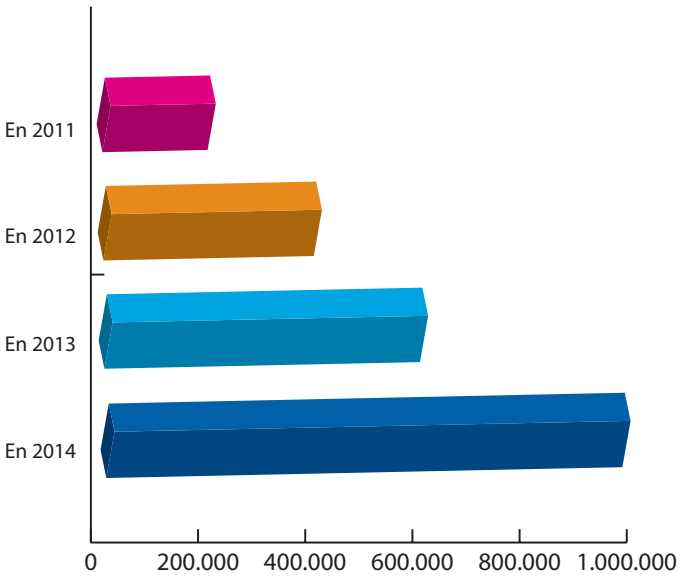
EN 2014

Record du nombre de pages vues + d' 1 Million

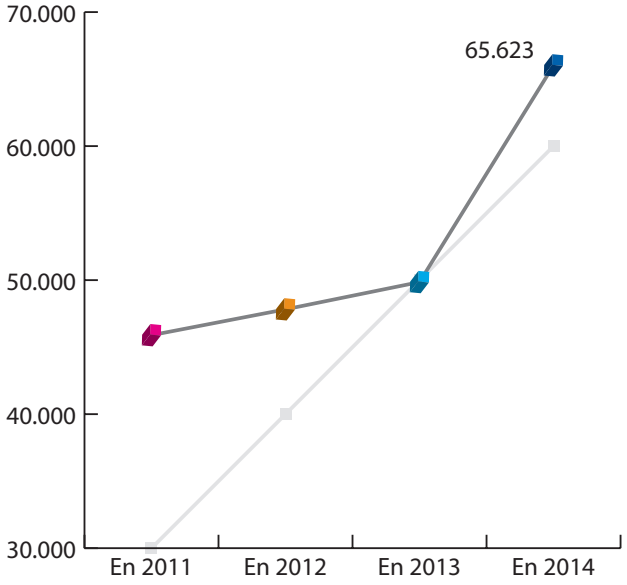
65.623

Visiteurs uniques pour l'année 2014

Nombre de pages vues



Nombre de visiteurs uniques



2 Formules BASIC ou PREMIUM

Formule
BASIC
Logo et adresse,
Description et
présentation
de l'entreprise.

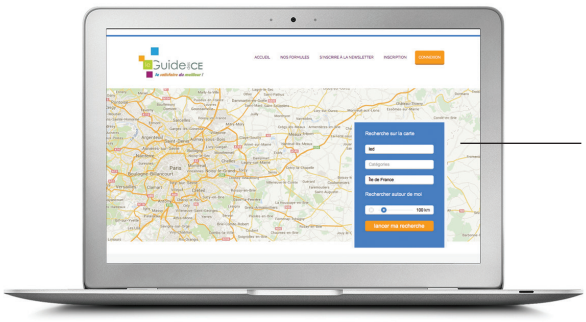
480 € HT

Formule
PREMIUM
Tout inclus

Visualisation,
Logo et adresse ,
Fiche description,
de l'entreprise,
Phototèque,
Présentation
de l'entreprise,
Plan d'accès,
Commentaires.

+ 4 "UNE"
de notre newsletter
hebdomadaire
envoyée à 15.000 CE.

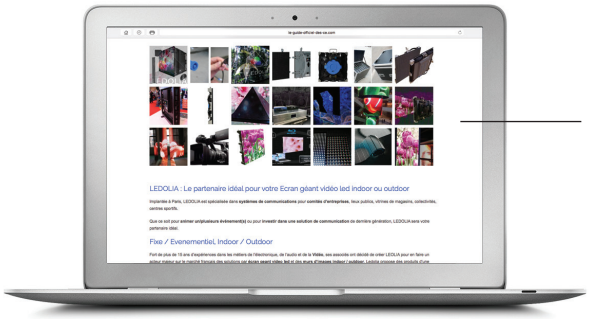
980 € HT



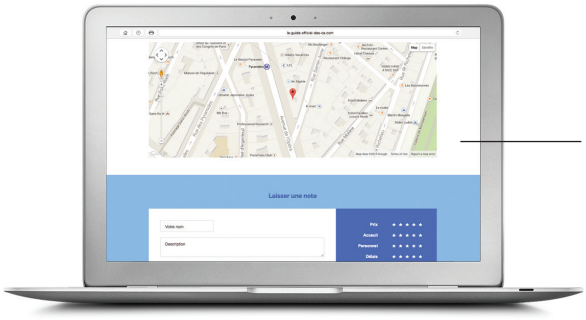
- *Recherche thématique géo-localisée*

- *Visualisation*

- *Logo et adresse*
- *Fiche description de l'entreprise*



- *Phototèque*
- *Présentation de l'entreprise*



- *Plan d'accès*
- *Notes et commentaires*

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à nous contacter au :

N°Indigo 0 826 300 180

du lundi au vendredi - de 8h30 à 17h30 **0,15 € TTC / MN**

il y a toujours un commercial le Guide des CE près de chez vous !

Se satisfaire du meilleur !

RENCONTRONS-NOUS

N°Indigo 0 826 300 180

du lundi au vendredi - de 8h30 à 17h30 0,15 € TTC / MN

RETROUVEZ-NOUS
SUR LES PROCHAINS

SalonsCE

(NOUS AVONS TANT À PARTAGER)

PLUS D'INFOS SUR
WWW.SALONSCE.COM

Création et réalisation - S-SENS.FR - Révéler l'essentiel